DOCUMENT RESUME

ED 468 976 CE 083 858

TITLE	Borrowing Basics. FDIC Money Smart Financial Education Curriculum = Conceptos Basicos sobre Prestamos. FDIC Money Smart Plan de Educacion para Capacitacion en Finanzas.
INSTITUTION	Federal Deposit Insurance Corp., Washington, DC.
PUB DATE	2002-00-00
NOTE	131p.; CD-ROM version not available from ERIC. For other Money Smart modules, see CE 083 857 and CE 859-866.
AVAILABLE FROM	Federal Deposit Insurance Corporation, 550 17th Street, NW, Washington, DC 20429 Attention: Money Smart Order Desk, PA-1730-7070B. Fax: 202-416-2111; Web site: http://www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmart/.
PUB TYPE	Guides - Classroom - Learner (051) -- Guides - Classroom - Teacher (052) -- Multilingual/Bilingual Materials (171)
LANGUAGE	English, Spanish
EDRS PRICE	EDRS Price MF01/PC06 Plus Postage.
DESCRIPTORS	*Adult Education; *Banking; Basic Business Education; Behavioral Objectives; *Consumer Education; *Credit (Finance); Curriculum Guides; Eligibility; Financial Services; Instructional Materials; Interest (Finance); Learning Activities; Learning Modules; *Money Management; Spanish; Teaching Guides

ABSTRACT

This module, an introduction to credit, is one of ten in the Money Smart curriculum, and includes an instructor guide and a take-home guide. It was developed to help adults outside the financial mainstream enhance their money skills and create positive banking relationships. It is designed to enable participants to decide when and how to use credit. Topics are what credit is, why it is important, types of loans, cost of credit, and when applying for credit. Each module consists of an instructor guide, sample promotional flyer, and take-home guide for class participants. The instructor guide provides this information: preparing to present the course; materials and equipment list; and guide to icons. Each page is divided into two columns. The left presents icons to alert the instructor to discussion questions, exercises, transitions, and summaries; the right provides step-by-step directions that enable the instructor to ask questions, provide explanations, show slides, handout materials, and introduce exercises. Handouts and overheads are appended. The flyer follows. The take-home guide is comprised of frequently asked questions; checklist for credit decisions; tips before applying for credit, tips to manage credit; course evaluation; and "What Do You Know," a pre-and post-form that shows what participants know about banking basics. (YLB)

Reproductions supplied by EDRS are the best that can be made
from the original document.

ED 468 976

Borrowing Basics. FDIC Money Smart Financial Education Curriculum = Conceptos Basicos sobre Prestamos. FDIC Money Smart Plan de Educacion para Capacitacion en Finanzas.

U.S. DEPARTMENT OF EDUCATION
Office of Educational Research and Improvement
EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION CENTER (ERIC)

[] This document has been reproduced as received from the person or organization originating it.

[] Minor changes have been made to improve reproduction quality

Points of view or opinions stated in this document do not necessarily represent official OERI position or policy.

CE 083 858

BEST COPY AVAILABLE

Borrowing Basics

U.S. DEPARTMENT OF EDUCATION
Office of Educational Research and Improvement
EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION CENTER (ERIC)

☒ This document has been reproduced as received from the person or organization originating it.

☐ Minor changes have been made to improve reproduction quality.

• Points of view or opinions stated in this document do not necessarily represent official OERI position or policy.

FDIC Money Smart

Building: Knowledge, Security, Confidence

FDIC Financial Education Curriculum

Borrowing Basics

Instructor Guide

FDIC

Money Smart

Building: Knowledge, Security, Confidence

FDIC Financial Education Curriculum

Table of Contents

Instructor Information **1**

Before the Session 1
Materials and Equipment 1
Instructor Steps 2
Icons 3

Borrowing Basics **4**

Course Introduction 5
What Do You Know 7
Overview of Credit 8
Types of Loans 12
Cost of Credit 17
When You Apply for Credit 24
Course Summary 31
End of Course Evaluation 32

Instructor Information

Before the Session

To properly present the *Borrowing Basics* course, you should:

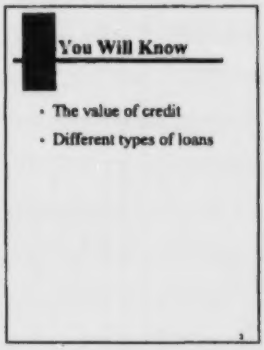
- Review all materials in this Instructor Guide and the Participant Take-Home Guide.
- Make copies of Participant Take-Home Guide.
- Copy the slides (overheads) onto transparencies.
- When appropriate, prepare chart paper examples.
- Identify potential trouble spots in the exercises as well as hints for assisting participants.
- Select and prepare anecdotes from real-world experiences that can be used to illustrate special scenarios, generate discussion, and maintain participant interest.

Materials and Equipment

- Transparency projector
- *Borrowing Basics* transparencies
- Chart paper and easel
- Markers for chart paper and transparencies
- Name tents
- Pencils or pens for each participant
- Participant Take-Home Guides

Instructor Steps

Step-by-step directions are provided for the instructor. The text below is an example of an instructor step:

Instructor Cue	Instructions
 Slide 2	▸ Show Slide 2 (You Will Know). ▸ Review course objectives.

Generally, these steps enable the instructor to ask questions, provide explanations, show slides, hand out materials, and introduce exercises.

Icons

Icons alert the instructor to discussion questions, exercises, transitions, and summaries. They appear in the left margin:

Ask questions or conduct a discussion.

Distribute a handout.

Report out exercise information or record the results of a brainstorm.

Refer to activity material.

Indicate the beginning of an individual activity or exercise.

Indicate the beginning of a group activity or exercise.

Summarize an activity or check for understanding.

Summarize the course.

Transition to the next topic.

Thumbnail-sized replicas of the slides have been placed in the left column.

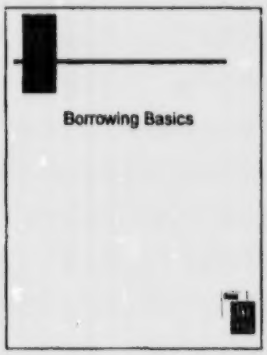
Borrowing Basics

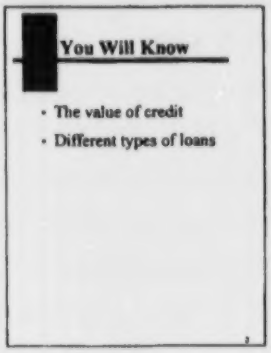
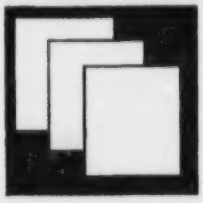
Time
60 Minutes

Objectives
By the end of this course, participants will be able to decide when and how to use credit. To achieve this objective, participants will be able to:

- Explain the value of credit
- Describe different types of loans

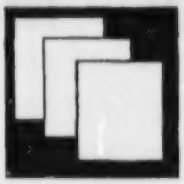
Course Introduction

Instructor Cue	Instructions
	▸ Before the start of the class, hand out the following materials to each participant: • Participant Take-Home Guide • Name tent • Pencil or pen
 Slide 1	▸ Show Slide 1 (Borrowing Basics). ▸ **"Welcome to *Borrowing Basics*!"** Introduce yourself (e.g., your name and experience as an instructor or banker).
	▸ Ask: **"How many of you have ever borrowed money? This doesn't include borrowing from family or friends, but from a bank, credit union or thrift."** ▸ Have participants respond by a show of hands. ▸ Ask: **"What was the experience like?"** ▸ Guide a brief discussion, allowing participants to share their experiences borrowing money from a financial institution.

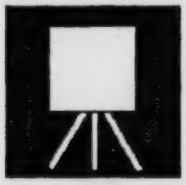
Instructor Cue	Instructions
 Slide 2	▸ Show Slide 2 (You Will Know). ▸ Explain: **"By the end of the course, you will be able to decide when and how to use credit. You will know:** • **The value of credit, and** • **Different types of loans."** ▸ Explain: **"Understanding how credit works can save you money."**
	▸ Show the Participant Take-Home Guide to the class. ▸ Explain: **"Each of you has a copy of the *Borrowing Basics* Take-Home Guide which contains highlights of the course. We will be using this throughout the course. Take it home and use it as a reference."**

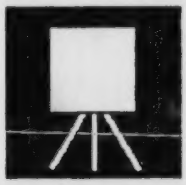
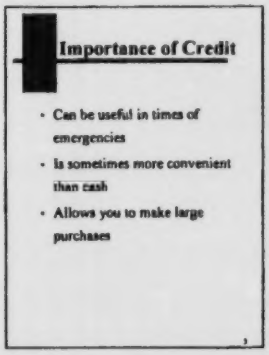
10

What Do You Know

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Take out the last page of your Take-Home Guide, the What Do You Know form."**
	▸ Explain: **"The What Do You Know form lets you measure how much you have learned from the course."**
	▸ Read the instructions and walk the participants through each statement. ▸ Explain: **"Complete the Before-the-Course column only. You will complete the other column at the end of the course."**
	▸ Provide enough time for participants to complete the What Do You Know form. (1-2 minutes). ▸ Have participants put these forms aside until the end of the course when they will complete the After-the-Course column.
	▸ Transition: **"Now, let's take a look at look at how credit works."**

Overview of Credit

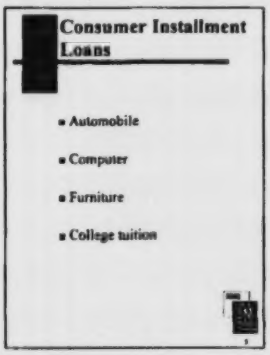
Instructor Cue	Instructions
	▸ Guide a group discussion by asking the following questions. This will help you assess participants' current understanding of credit.
	▸ Ask: **"What is credit?"**
	▸ Write participants' responses on chart paper.
	▸ Explain: **"Credit is money you borrow to pay for things. Credit is usually referred to as a loan. You make a promise to pay back the money you borrowed plus some extra. The extra amount is part of the cost of borrowing the money.** ▸ **If you use credit carefully, it can be useful to you. If you are not careful in the way you use credit, it can cause problems.** ▸ **The loans discussed in this course are used for consumer or personal reasons. Loans for businesses or commercial purposes will not be discussed in this course."**
	▸ Explain: **"Good credit means you make your loan payments on time and repay the money you owe. If you have a good credit record, it will be easier to borrow money in the future.** ▸ **If you have problems on your credit record, it will be harder to borrow money in the future."**

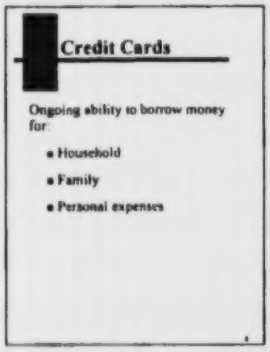
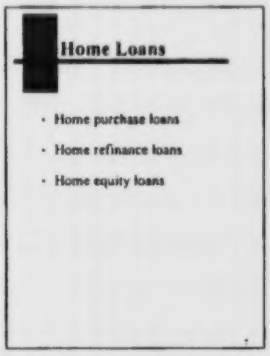
Instructor Cue	Instructions
	▸ Ask: **"Why do you think credit is important?"**
	▸ Write the participants' responses on chart paper.
 Slide 3	▸ Show Slide 3 (Importance of Credit). ▸ Explain: • **"Credit can be useful in times of emergencies.** • **Credit is sometimes more convenient than cash.** • **Credit allows you to make large purchases such as a car or a house."**
	▸ Explain: **"A loan can be secured by collateral."**
	▸ Ask: **"What is collateral?"** ▸ Answer: Collateral is what you promise to give to the bank if you do not pay back the loan.

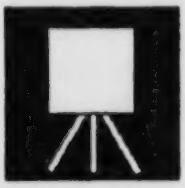
Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"You can use the car or home you are purchasing with a loan as collateral. There are other items of value you can use as collateral.** ▸ **When a loan is secured by collateral, the bank can take the item if you do not pay back the loan."**
 Slide 4	▸ Show Slide 4 (Collateral Items). ▸ Give examples of items that can be used as collateral: • Home • Automobile • Savings and investment accounts.

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Some items cannot be used as collateral. For example, banks cannot take household goods that are necessary for everyday living as collateral.** ▸ **Household goods you already own cannot be used as collateral, but this rule does not apply to items you are purchasing on credit."** ▸ Give examples of items that cannot be used as collateral: • Furniture • Clothing • Family china
	▸ Explain: **"An unsecured loan is not backed by collateral. Store credit cards are examples of unsecured loans."**
	▸ Transition: **"Now that we know what credit is, let's talk about different types of loans."**

Types of Loans

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"A consumer installment loan is used to pay for personal expenses for you and your family."**
 Slide 5	▸ Show Slide 5 (Consumer Installment Loans). ▸ Give examples of consumer loans: • Auto loans • Unsecured loans for short-term needs like buying a computer.
	▸ Ask: **"What are some other reasons for obtaining a consumer installment loan?"**
	▸ Write participants' responses on chart paper.
	▸ Refer interested participants to the *Loan to Own* course for more information about consumer installment loans.

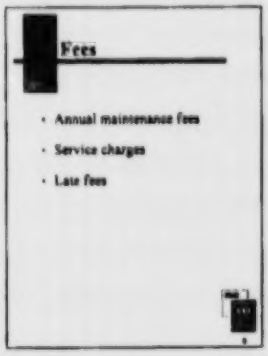
Instructor Cue	Instructions
 Slide 6	▸ Show Slide 6 (Credit Cards). ▸ Explain: **"Credit cards give you an ongoing ability to borrow money for household, family, or other personal expenses.** ▸ **Having a credit card does not mean you have the money to pay for a purchase. You need to be able to pay your monthly credit card bill."** ▸ Refer interested participants to the *Charge it Right* course for more information about credit cards.
 Slide 7	▸ Show Slide 7 (Home Loans). ▸ Explain: **"There are three main types of home loans:** • **Home purchase loans** • **Home refinance loans, and** • **Home equity loans."**

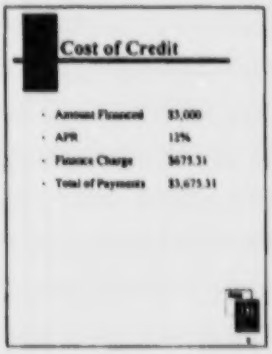
Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Home purchase loans are made for the purpose of buying a house. These loans are secured by the house you are buying.**
	▸ Explain: **"Home refinancing is a process by which an existing home loan is paid off and replaced by a new loan. Reasons homeowners might want to refinance their home loan include:** • **Getting a lower interest rate** • **Getting money for home repairs, or** • **Getting money for other personal expenses."**
	▸ Explain: **"Home equity loans are secured by a property of the borrower. The amount of equity is the value of the property minus the debt. Home equity loans generally can be used for any purpose."**
	▸ Write the following on chart paper: **Value of Home** **– Debt** **= Equity** ▸ Use the following dollar values as an example: **(value of home) $100,000** **– (debt) $70,000** **= (equity) $30,000**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Emphasize that if any home loan is not repaid you might lose your house. ▸ Refer interested participants to the *Your Own Home* course for more information about homeownership.
	▸ Write the following types of loans on chart paper. • Consumer installment loan • Credit card • Home loan (including refinance or equity)
	▸ Explain: **"I am going to describe a situation in which you might want to borrow money. For each situation, choose a loan option from the list that would be appropriate."**
	▸ Ask: **"Which type of loan would be appropriate for financing college tuition?"** ▸ Answer: Consumer installment loan or home loan. Homeowners often use home equity or home refinance loans to finance college tuition. Non-homeowners can get a consumer installment loan. ▸ Some people use credit cards to pay for tuition, but that usually costs more than installment or home loans.
	▸ Ask: **"Which type of loan would be appropriate for making small purchases in a department store, for example, a $50 household appliance?"** ▸ Answer: Most people would use a credit card.

Instructor Cue	Instructions
	▸ Ask: **"Which type of loan would be appropriate for making home improvements?"** ▸ Answer: Home loan or consumer loan. Homeowners often use home equity or refinance their mortgage for home improvements, but some may use a basic consumer loan.
	▸ Ask: **"Which type of loan would be appropriate for consolidating debts?"** ▸ Answer: Consumer loan or home loan. Homeowners often use home equity or home refinance loans to consolidate debts. Non-homeowners often use consumer loans. ▸ Borrowers should be careful of consolidation loans and make sure they are getting a better deal than their old loans. Some dishonest lenders trick people into signing up to consolidate bills with a loan that has a higher interest rate or expensive fees. This can leave the borrower paying more in interest and loan origination fees.
	▸ Ask: **"Which type of loan would be appropriate for buying a refrigerator?"** ▸ Answer: Consumer loan or a credit card.
	▸ Transition: **"As with any type of business transaction, it is important to remember credit is not free. Now let's look at the cost of credit."**

Cost of Credit

Instructor Cue	Instructions
	▸ Ask: **"What does credit cost?"** ▸ Answer: When you get a loan, there are generally two costs you must pay: fees and interest.
	▸ Explain: **"Fees are charged by financial institutions for activities such as, reviewing your loan application and servicing your account."**
 Slide 8	▸ Show Slide 8 (Fees). ▸ Give examples of fees: ▸ Explain: **"An example of an annual maintenance fee is a $30 fee every year to keep your credit card."** ▸ Explain: **"Examples of service charges include a fee to get a cash advance or a penalty fee for charging over your credit limit."** ▸ Explain: **"An example of a late fee is a $25 charge for not paying your bill on time."**
	▸ Explain: **"Interest is the amount of money the bank charges for letting you use its money. Interest is only part of the total cost of credit.** ▸ **Interest can be either variable or fixed:** • **Variable rate means the interest rate might change during the loan term, as written in the contract.** • **Fixed rate means the interest rate stays the same throughout the term of the loan."**

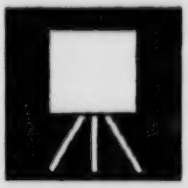
Instructor Cue	Instructions
 Slide 9	▸ Show Slide 9 (Cost of Credit). ▸ Explain: **"Credit terms can be confusing. Lenders charge various rates and fees. The Truth in Lending law requires banks to state charges in a clear and uniform manner so consumers can easily compare prices. Lenders are required to disclose:** • **Amount Financed – the amount of the loan provided to you. For this example, you are borrowing $5,000.** • **Annual Percentage Rate, or APR - the cost of your loan expressed as a yearly percentage rate. When shopping for loans, you should compare APRs, not interest rates, since APRs reflect the cost of interest and other finance charges. For this example, the APR is 12%.** • **Finance Charge - the total dollar amount the loan will cost you. It includes items such as interest, service charges, and loan fees. For this example, the finance charge totals $675.31.** • **Total of Payments – the amount you will have paid after you have made all payments as scheduled. For this example, the total of payments equals $5,675.31.** • **For this example, we are assuming the loan is for two years. Remember, if the length of the loan is longer, the monthly payments will be lower. However, you will end up paying more interest in the end."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ State: **"Now that you understand some of the costs associated with credit, tell me whether you would get a loan for the following items."** ▸ Ask participants the following list of questions. Have volunteers respond as to whether credit is appropriate for each one. ▸ Remember that the answers to these are not right or wrong. In the discussion, use the comments after each question to help participants to see possible consequences of credit decisions.
	▸ Ask: **"Would you use credit to pay overdue bills?"** ▸ It is not usually a good idea to use credit to pay overdue bills. If you are charged a fee for getting a loan, you owe the cost of the bills and the fee you were just charged. On top of that, you will have to pay interest. ▸ If you have problems paying bills, you may need to reduce spending or negotiate with creditors for smaller payments. ▸ Most areas have free credit counseling services that can help you manage your credit problems.
	▸ Ask: **"Would you use credit to make a purchase even if you could pay cash?"** ▸ You may want to use credit in such a situation to establish a record of responsible credit use.

Instructor Cue	Instructions
	▸ Ask: **"Would you use credit if you really wanted something but could not afford the monthly payment?"** ▸ If you cannot afford the monthly payment, you should not buy the item on credit. ▸ However, be careful of sales people who try to sell you products based on monthly payments only. Be sure to understand the total cost of the purchase.

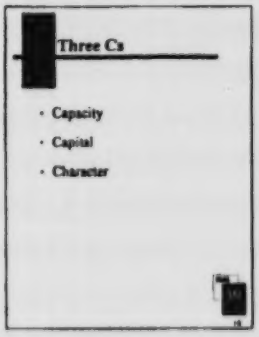
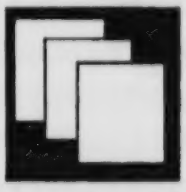
24

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Getting credit is not cheap. However, getting a bank loan is usually less expensive than other alternatives. For example:"**
	▸ Explain: **"Rent-to-own services allow you to use an item for a period of time by making monthly or weekly payments. If you want to purchase the item, the store will set up a plan for you to rent it until you pay enough to own it.** ▸ **The store is the legal owner of the item until you make the final payment. If a payment is missed, the store can take the item back. If this happens, you will not own the item, and you will not get any money back.** ▸ **Rent-to-own agreements are technically not loans, so no 'interest' is charged. However, the difference between the cash price and your total payment is like the interest you pay on a loan. Generally, using rent-to-own services is more expensive than getting a consumer installment loan."**
	▸ Explain: **"You also need to be careful of payday loans. Payday loans are usually made to people who need money right away and plan to pay it back with their next paycheck. If you do not have the money to pay the loan within the agreed time period, the lender will renew the loan and charge you additional fees. This increases the total amount you owe."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Give the following example of payday loan costs. Record the dollar figures on chart paper. • Assume you go to a payday lender and borrow $100. • The payday lender will usually make a 2-week loan and might charge a fee of $15. • You will write a postdated personal check to the payday lender for $115 (or write a $100 postdated check and pay $15 cash). • The payday lender holds the check for two weeks. When the money is due, you can repay the loan by letting the lender cash the check, or you can give the lender the full amount due in cash. • Most payday lenders allow you to "rollover" or renew your loan. The lender will charge an additional fee. In this case, you would write another postdated check, this time for $130 ($115 + $15 additional fee). • If you roll the loan over four times, you would be paying $60 to borrow the original $100.

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"These lenders are not usually federally-insured financial institutions, so are not as closely monitored by the government. If you do wind up dealing with a payday lender, ask if they are a member of the Community Financial Services Association of America, or CFSA. CFSA has adopted some best practices its members must follow, which can help protect you."** ▸ Refer interested participants to the *Keep it Safe* and *Loan to Own* courses for more information about how to protect themselves when obtaining credit.
	▸ Transition: **"Now that we know more about loans, let's look at how banks decide to lend you money."**

When You Apply for Credit

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"When you apply for credit, the lender will review the Three Cs to decide whether you are a good credit risk and if you will be able to pay back the loan.** ▸ **You can follow along on page 7 of your Take-Home Guide, *When You Apply For Credit.*"**
 Slide 10	▸ Show Slide 10 (Three Cs). ▸ Explain: **"Capacity refers to your present and future ability to meet your payments."** ▸ Explain: **"Capital refers to your savings and other assets that can be used as collateral for loans."** ▸ Explain: **"Character refers to how you have paid your bills or debts in the past."**
	▸ State: **"Turn to page 8 of your Take-Home Guide, *Checklist for Credit Decisions.*"** ▸ Explain: **"You will find some of the questions a lender will ask to review your capacity, capital, and character. "** ▸ Review the questions and talk about how they relate to a person's ability to obtain credit.

28

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"First, let's discuss capacity."** ▸ Read: **"How long have you been in your job?"** ▸ Explain: **"Generally, a lender would like to see that you have held the same job, or same type of job, for at least a year."**
	▸ Read: **"How much money do you make each month?** ▸ **What are your monthly expenses?"** ▸ Explain: **"A bank will compare the amount you owe and your other monthly expenses to your monthly income. This is called a debt-to-income ratio and it helps determine how much money you can afford to borrow."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Next, let's talk about capital."** ▸ Read: **"How much money do you have in checking and savings accounts?** ▸ **Do you own a house?** ▸ **Do you have investments or other assets (e.g., car)?"** ▸ Explain: **"Lenders want to determine the total value of your assets. Assets are things of financial value that you own. Lenders will also compare the difference between the value of your assets and the amount of debt you have. This is called net worth. A positive net worth demonstrates your ability to manage your money."**
	▸ Explain: **"Finally, let's discuss character."** ▸ Read: **"Have you had credit in the past?"** ▸ Explain: **"If you have a good credit history of repaying your other loans, you will have an easier time getting your loan request approved."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Read: **"How many credit accounts do you have?"** ▸ Explain: **"If you have never had a credit account, you may have difficulty getting approved for a loan. Having a good credit history shows a lender you can borrow money responsibly. Some lenders may let you prove this without a credit history. They might ask for proof you pay your rent and utilities on time."**
	▸ Read: **"Have you ever:** • **Been denied credit?** • **Filed for bankruptcy?** • **Had any outstanding judgments, property repossessed or foreclosed upon?** • **Made late payments?"** ▸ Explain: **"If you answer yes to any of these questions, you will have more difficulty getting approved for a loan. However, some lenders will ask you to explain what happened. Depending on your circumstances, a lender might be willing to approve your loan request."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Banks use credit reports to obtain character information. You can request a copy of your credit report by contacting any of three credit reporting agencies:** • **Equifax** • **Experian (formerly TRW), or** • **TransUnion** ▸ **Their phone numbers are listed on page 7 of your Take-Home Guide, *When You Apply For Credit.*** ▸ **More information about credit reports is covered in the *To Your Credit* course."**
	▸ **Instructor Note:** Be prepared to provide the following definitions if necessary. • Attachment–A lien against personal property. • Bankruptcy–A legal declaration of insolvency. Bankruptcy will not fix credit record problems, and will be part of your credit history for up to 10 years. • Foreclosure–A legal proceeding initiated by a creditor to take possession of collateral that secured a defaulted loan. • Garnishment–A process granted by a court order by which a lender obtains, directly from a third party such as an employer, part of an employee's salary to satisfy an unpaid debt. Part of the employee's salary will be taken out in each pay period until the debt is fully paid. • Judgment–A court order placing a lien on a debtor's property as security for a debt owed to a creditor. • Lien–A creditor's claim against property to secure repayment of a debt. • Repossession–Seizure of collateral that secured a loan in default.

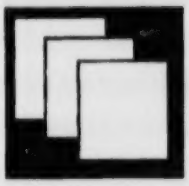
Instructor Cue	Instructions
	▸ State: **"Turn to page 9 in your Take-Home Guide, *Tips Before Applying for Credit.* You can follow along as I read through the tips:** • **Do I need this?** • **Do I need it now?** • **Can I wait until I have cash to pay for it?** • **Can I get credit?** • **How much more will I pay if I buy on credit?** • **Can I afford the monthly payments?** • **What is the total cost of credit?** • **Are there any fees?** • **What is the annual percentage rate?"**

Instructor Cue	Instructions
	▸ State: **"Turn to page 9 in your Take-Home Guide, *Tips to Manage Your Credit.* You can follow along as I read through the tips:** • **If possible, pay off your entire bill each month. If you can't, try to pay more than the minimum balance due. This will reduce finance charges and total interest paid.** • **Pay on time to avoid late fees and to protect your credit. If you cannot pay on time, call your creditor immediately to explain the situation. They may waive late fees or be willing to make different payment arrangements.** • **Always check your monthly statement to verify transactions. Call your creditor right away if you suspect errors in your statement.** • **Ignore offers creditors may send you to "reduce" or "skip" payments. You will still be charged finance charges during this period.** • **Think about the cost difference if you purchase your item with cash versus if you purchase your item with credit:** **Remember, if you purchase a $500 stereo with a credit card with a 20% APR, it will cost $1,084 and take 9 years to pay off if you only pay the $10 minimum monthly payments."**

Course Summary

Instructor Cue	Instructions
	▸ Summarize the course: **"Congratulations! You've completed the *Borrowing Basics* course. We've covered a lot of information about credit including:** • **What credit is** • **Why credit is important** • **Types of loans, and** • **The cost of credit.** ▸ **You should now be able to decide when and how to use credit."**
	▸ Transition: **"To improve the course, we will need your feedback. The After-the-Course column on the What Do You Know form and Course Evaluation will identify changes that can make this course better."**

End of Course Evaluation

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Please complete the After-the-Course column and the Course Evaluation. These forms are the last two pages of your Take-Home Guide."**
	▸ Allow time for participants to complete it.
	▸ Collect the What Do You Know and Course Evaluation forms.
	▸ Conclusion: **"Great job on completing the *Borrowing Basics* course! Thank you for participating."**

36

INSERT "OVERHEADS" TAB HERE

Borrowing Basics

FDIC Money Smart

Building: Knowledge, Security, Confidence

You Will Know

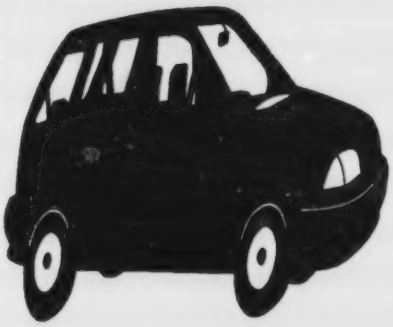
- The value of credit
- Different types of loans

Importance of Credit

- Can be useful in times of emergencies
- Is sometimes more convenient than cash
- Allows you to make large purchases

Collateral Items

Automobiles



Homes

Consumer Installment Loans

- Automobile
- Computer
- Furniture
- College tuition

Credit Cards

Ongoing ability to borrow money for:

- Household
- Family
- Personal expenses

Home Loans

- Home purchase loans
- Home refinance loans
- Home equity loans

Fees

- Annual maintenance fees
- Service charges
- Late fees

Cost of Credit

- Amount Financed $5,000
- APR 12%
- Finance Charge $675.31
- Total of Payments $5,675.31

Three Cs

- Capacity
- Capital
- Character

INSERT "PROMOTIONAL FLYER" TAB HERE

Borrowing Basics

An Introduction To Credit

Date: _____

Time: _____

Place: _____

Sponsored by: _____

To Register: _____

_____

FDIC

Money Smart

The Money Smart Training Program

Building: Knowledge, Security, Confidence

INSERT "TAKE-HOME GUIDE" TAB HERE

Borrowing Basics

FDIC

Money Smart

BEST COPY AVAILABLE

Building: Knowledge, Security, Confidence

FDIC Financial Education Curriculum

Table of Contents

Table of Contents 1

Money Smart 2

Borrowing Basics 3

What is Credit? 4

Why is Credit Important? 4

Types of Loans 5

Cost of Credit 6

When You Apply for Credit 7

Checklist for Credit Decisions 8

Tips Before Applying for Credit 9

Tips to Manage Your Credit 9

For Further Information 10

Acknowledgements 11

Course Evaluation – Borrowing Basics 12

What Do You Know – Borrowing Basics 13

Money Smart

The *Money Smart* curriculum is brought to you by the Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC). The *Money Smart* program includes the following courses:

- **Bank On It**
  an introduction to bank services
- **Borrowing Basics**
  an introduction to credit
- **Check It Out**
  how to choose and keep a checking account
- **Money Matters**
  how to keep track of your money
- **Pay Yourself First**
  why you should save, save, save
- **Keep It Safe**
  your rights as a consumer
- **To Your Credit**
  how your credit history will affect your credit future
- **Charge It Right**
  how to make a credit card work for you
- **Loan to Own**
  know what you're borrowing before you buy
- **Your Own Home**
  what homeownership is all about

Borrowing Basics

Welcome to Borrowing Basics! Sooner or later almost everyone needs to borrow money. Used wisely, credit can benefit you and your family. But first, there are some things you should know about the value of credit and its costs. This course will help you decide when and how to use credit.

What is Credit?

Credit is money you borrow to pay for things. Credit is usually referred to as a loan. You make a promise to pay back the money you borrowed plus some extra. The extra amount is part of the cost of borrowing the money.

If you use credit carefully, it can be useful to you. If you are not careful in the way you use credit, it can cause problems.

Good credit means you make your loan payments on time and repay the money you owe. If you have a good credit record, it will be easier to borrow money in the future. A credit record that shows problems will make it harder for you to borrow money in the future.

Why is Credit Important?

- Credit can be useful in times of emergencies
- Credit is sometimes more convenient than cash
- Credit allows you to make large purchases such as a car or a house

Types of Loans

Consumer Installment Loans

A consumer installment loan is used to pay for personal expenses for you and your family. The following are examples of consumer loans:

- Auto loans are used for buying an automobile. The automobile you are purchasing is used as collateral for the loan. Collateral is what you promise to give to the bank if you do not pay back the loan.
- Personal loans are unsecured loans used for short-term needs like buying a computer.

Credit Cards

Credit cards give you an ongoing ability to borrow money for household, family, or other personal expenses.

Home Loans

Home loans are secured by your home. There are three main types of home loans.

- Home purchase loans are made for the purpose of buying a house.
- Home refinancing is a process by which an existing home loan is paid off and replaced by a new loan.
- Home equity loans are secured by a property of the borrower. The amount of equity is the value of the property minus the debt. Home equity loans generally can be used for any purpose.

Cost of Credit

When you get a loan, there are generally two costs you must pay: fees and interest.

Fees

A fee is the money charged by a financial institution to review your application for credit or to service your credit account. Examples of fees include:

- Maintenance fees
- Service charges
- Late fees

Interest

Interest is the amount of money the bank charges you for letting you use its money. Interest is only part of the total cost of credit.

Interest can be either variable or fixed.

- Variable rate means the interest rate may change during any period of the loan term, as written in the contract.
- Fixed rate means the interest rate stays the same throughout the term of the loan.

When You Apply for Credit

When you apply for credit, the lender will review three main factors to decide whether you are a good credit risk and if you will be able to pay back the loan. The factors are often called the Three Cs.

Capacity

Capacity is your present and future ability to meet your payments.

Capital

Capital is your savings and other assets, which can be used as collateral for loans.

Character

Character means how you have paid your bills or debts in the past.

Banks use credit reports to obtain character information. You can request a copy of your credit report by contacting any of these credit reporting agencies:

Equifax, Inc.
PO Box 105873
Atlanta, GA 30348-5496
1-800-997-2493
www.equifax.com

Experian
PO Box 2002
Allen, TX 75013
1-888-397-3742
www.experian.com/consumer/index.html

TransUnion
PO Box 1000
Chester, PA 19022
1-800-888-4213
www.transunion.com

Checklist for Credit Decisions

Here are some questions you might be asked when applying for credit:

- How long have you been in your job?
- How much money do you make each month?
- What are your monthly expenses?
- How much money do you have in checking and savings accounts?
- Do you own a house?
- Do you have investments or other assets (e.g., car)?
- Have you had credit in the past?
- How many credit accounts do you have?
- Have you ever been denied credit?
- Have you ever filed for bankruptcy?
- Have you had any outstanding judgments, property repossessed or foreclosed upon?
- Have you ever made late payments?

Tips Before Applying for Credit

Ask yourself these questions before obtaining credit:

- Do I need this?
- Do I need it now?
- Can I wait until I have cash to pay for it?
- Can I get credit?
- How much more will I pay if I buy on credit?
- Can I afford the monthly payments?
- What is the total cost of credit?
- Are there any fees?
- What is the annual percentage rate?

Tips to Manage Your Credit

Once you get credit:

- If possible, pay off your entire bill each month. If you can't, try to pay more than the minimum balance due. This will reduce finance charges and total interest paid.
- Pay on time to avoid late fees and to protect your credit. If you cannot pay on time, call your creditor immediately to explain the situation. They may waive late fees or be willing to make different payment arrangements.
- Always check your monthly statement to verify transactions. Call your creditor right away if you suspect errors in your statement.
- Ignore offers creditors may send you to "reduce" or "skip" payments. You will still be charged finance charges during this period.
- Think about the cost difference if you purchase your item with cash versus if you purchase your item with credit:

  Remember, if you purchase a $500 stereo with a credit card with a 20% APR, it will cost $1,084 and take 9 years to pay off if you only pay the $10 minimum monthly payments.

For Further Information

Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)

Division of Compliance and Consumer Affairs
550 17th Street, NW
Washington, DC 20429
1-877-ASK-FDIC (1-877-275-3342)
Email: consumer@fdic.gov
www.fdic.gov

Acknowledgements

The FDIC thanks the following organizations for their help in developing and piloting the *Money Smart* curriculum:

- Naylor Road One-Stop Career Center, Washington, D.C.
- Government of the District of Columbia, Department of Employment Services
- Government of the District of Columbia, Department of Banking and Financial Institutions

Reference materials from the following sources were especially helpful in the development of the *Money Smart* program:

- *Consumer Action Handbook*, 2001, Federal Consumer Information Center, United States General Services Administration
- Fannie Mae
- Federal Trade Commission
- *Gateway to a Better Life – Making Every Dollar Count*, 1998, Cooperative Extension, University of California
- *Helping People in Your Community Understand Basic Financial Services*, Financial Services Education Coalition
- Internal Revenue Service
- *Saving Fitness A Guide to Your Money and Your Financial Future*, U.S. Department of Labor, Pension, and Welfare Benefits Administration
- Social Security Administration
- United States Department of Agriculture, Rural Development, Rural Housing Service
- United States Department of Housing and Urban Development
- United States Veterans Administration, Department of Veterans Affairs Home Loan Program

Course Evaluation – Borrowing Basics

Instructor: _____ Date: _____

Thank you for your participation in this course. Your responses will help us improve the training for future participants. Please circle the number that shows how much you agree with each statement. Then answer the questions at the bottom of this form. If you have any questions, please feel free to ask your instructor.

	Strongly Disagree	Disagree	Agree	Strongly Agree
1. The course was interesting and kept my attention.	1	2	3	4
2. The examples in the course were clear and helpful.	1	2	3	4
3. The activities in the course helped me understand the information.	1	2	3	4
4. The slides were clear and easy to follow.	1	2	3	4
5. The take-home materials were easy to read and useful to me.	1	2	3	4
6. The instructor presented the information clearly and understandably.	1	2	3	4
7. The information/skill taught in the course is useful to me.	1	2	3	4
8. I am confident that I can use the information/skill on my own.	1	2	3	4
9. I am satisfied with what I learned from this course.	1	2	3	4

What was the most helpful part of this course?

What was the least helpful part of this course?

Would you recommend this course to others?

Any comments/suggestions?

What Do You Know – Borrowing Basics

Instructor: _____ Date: _____

This form will allow you and the instructors to see what you know about credit both before and after the class. Read each statement below. Please circle the number that shows how much you agree with each statement.

	Before-the-Course				***After-the-Course***			
I know:	Strongly Disagree	Disagree	Agree	Strongly Agree	Strongly Disagree	Disagree	Agree	Strongly Agree
1. The value of credit.	1	2	3	4	1	2	3	4
2. Different types of loans.	1	2	3	4	1	2	3	4

Conceptos Básicos sobre Préstamos

FDIC Money Smart

Para Promover: Conocimiento, Seguridad y Confianza

FDIC Plan de Educación para Capacitación en Finanzas

Conceptos Básicos sobre Préstamos

Guía del Instructor

FDIC

Money Smart

Para Promover: Conocimiento, Seguridad y Confianza

FDIC Plan de Educación para Capacitación en Finanzas

Índice

Información para el Instructor **1**

Antes de la Sesión 1
Materiales y Equipos 1
Pasos para el Instructor 2
Símbolos Gráficos 3

Conceptos Básicos sobre Préstamos **4**

Introducción al Curso 5
¿Qué Sabe Usted? 7
Descripción General del Crédito 8
Tipos de Préstamos 12
Costo del Crédito 18
Solicitud de un Crédito 28
Resumen del Curso 36
Evaluación al Finalizar el Curso 37

Información para el Instructor

Antes de la Sesión

A fin de presentar adecuadamente el curso *Conceptos Básicos sobre Préstamos*:

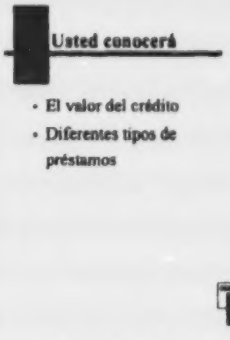
- Examine todos los materiales en la Guía del Instructor y la Guía del Participante.
- Haga copias de la Guía del Participante.
- Copie las diapositivas en transparencias.
- Cuando corresponda, prepare ejemplos en láminas de papel.
- Identifique probables puntos problemáticos en los ejercicios, así como sugerencias para ayudar a los participantes.
- Seleccione y prepare anécdotas de experiencias del mundo real, que pueden utilizarse para ilustrar casos hipotéticos especiales, generar debates y mantener el interés de los participantes.

Materiales y Equipos

- **Proyector de transparencias**
- **Transparencias de Conceptos Básicos sobre Préstamos**
- **Láminas de papel y caballete**
- **Marcadores para láminas de papel y transparencias**
- **Placas con nombres**
- **Lápices o lapiceras para cada participante**
- **Guías del Participante**

Pasos para el Instructor

Se suministran instrucciones paso por paso para el instructor. El texto a continuación es un ejemplo de un paso para el instructor:

Pauta para el instructor	Instrucciones
 Diapositiva 2	▸ Muestre la diapositiva 2 (Usted Conocerá). ▸ Revise los objetivos del curso.

En términos generales, estos pasos permiten al instructor formular preguntas, ofrecer explicaciones, mostrar diapositivas, entregar materiales y presentar ejercicios.

Símbolos Gráficos

Los símbolos gráficos indican al instructor preguntas para la discusión, ejercicios, transiciones y resúmene; se introducen en el margen izquierdo:

Formule preguntas o conduzca un debate.

Distribuya un folleto.

Informe sobre los ejercicios o registre los resultados de una sesión de intercambio de ideas.

Haga referencia al material de actividades.

Indique el comienzo de una actividad o ejercicio individual.

Indique el comienzo de una actividad o ejercicio de grupo.

Resuma una actividad o verifique que se haya comprendido.

Resuma el curso.

Transición al tema siguiente.

En la columna izquierda se han incluido copias pequeñas de las diapositivas.

Conceptos Básicos sobre Préstamos

Tiempo

60 minutos

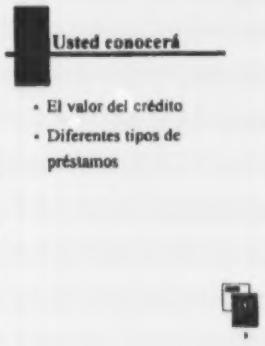
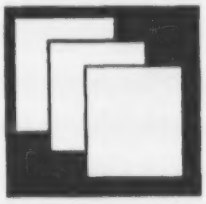
Objetivos

Al finalizar el curso, los participantes estarán en condiciones de decidir cuándo y cómo utilizar el crédito. Para tal fin, los participantes podrán:

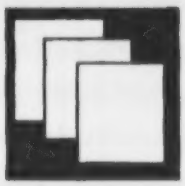
- Explicar el valor del crédito
- Describir diferentes tipos de préstamos

Introducción al Curso

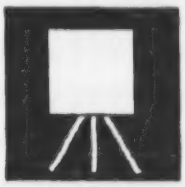
Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Antes de comenzar la clase, entregue los siguientes materiales a cada participante: • Guía del Participante para el Hogar • Cartel con el nombre • Lápiz o lapicera
 Diapositiva 1	▸ Muestre la diapositiva 1 (*Conceptos Básicos sobre Préstamos*). ▸ **"¡Bienvenidos al curso *Conceptos Básicos sobre Préstamos*!"** Preséntese (por ejemplo, su nombre y su experiencia como instructor o banquero).
	▸ Pregunte: **"¿Cuántos de ustedes han pedido dinero prestado alguna vez? Esto no incluye pedir dinero a la familia o los amigos sino a un banco, una cooperativa de crédito o una institución de ahorro."** ▸ Solicite a los participantes que levanten la mano. ▸ Pregunte: **"¿Cómo fue la experiencia?"** ▸ Guíe una breve discusión, permitiendo que los participantes compartan sus experiencias sobre solicitar dinero prestado de una institución financiera.

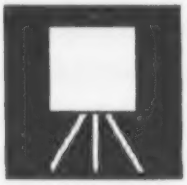
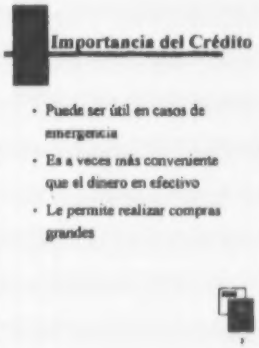
Pauta para el instructor	Instrucciones
 Diapositiva 2	▸ Muestre la diapositiva 2 (Usted Conocerá) ▸ Explique: **"Al finalizar el curso, podrán decidir cuándo y cómo utilizar el crédito. Conocerán:** • **El valor del crédito, y** • **Diferentes tipos de préstamos"** • Explique: **"Entender cómo funciona el crédito puede ahorrarles dinero."**
	▸ Muestra la Guía del Participante a la clase. ▸ Explique: **"Cada uno de ustedes tiene una copia de la Guía Conceptos Básicos sobre Préstamos que contiene aspectos destacados del curso. Utilizaremos esta guía a lo largo del curso. Llévenla al hogar y utilícenla como referencia."**

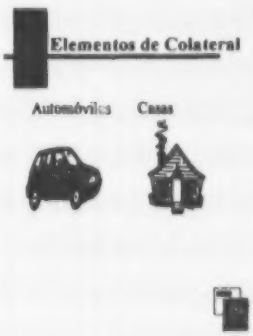
¿Qué Sabe Usted?

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Saquen la última página de la Guía del Participante, el formulario ¿Qué Sabe Usted?"**
	▸ Explique: **"El formulario ¿Qué Sabe Usted? les permite medir cuánto han aprendido en el curso."**
	▸ Lea las instrucciones y guíe a los participantes en cada afirmación. ▸ Explique: **"Completen solamente la columna Antes del Curso. Completarán la otra columna al finalizar el curso."**
	▸ Asigne suficiente tiempo para completar el formulario ¿Qué Sabe Usted? (1-2 minutos) ▸ Haga que los participantes dejen estos formularios hasta el final del curso, momento en el que completarán la columna Después del Curso.
	▸ Transición: **"Ahora veamos cómo funciona el crédito."**

Descripción General del Crédito

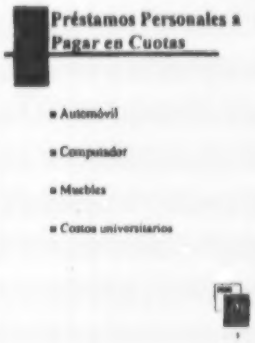
Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Guíe una discusión de grupo haciendo las preguntas siguientes. Esto le ayudará a determinar cuánto saben los participantes sobre el crédito.
	▸ Pregunte: **"¿Qué es el crédito?"**
	▸ Escriba las respuestas de los participantes en una lámina de papel.
	• Explique: **"Un crédito es dinero que ustedes piden prestado para pagar cosas. Al crédito generalmente se lo denomina préstamo. Ustedes prometen devolver el dinero que pidieron prestado más una cantidad adicional. La cantidad adicional es parte del costo de pedir prestado el dinero.** • **Si utilizan el crédito de manera inteligente, puede ser útil para ustedes. Si no son cuidadoso en la manera en que utilizan el crédito, puede ocasionarles problemas.** • **Los préstamos mencionados en este curso se utilizan para fines de consumo o personales. Los préstamos para fines empresariales o comerciales no se tratarán en este curso."**

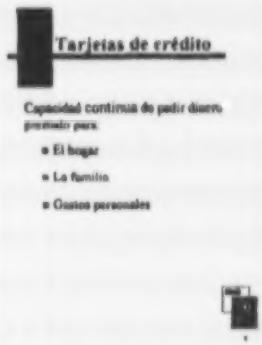
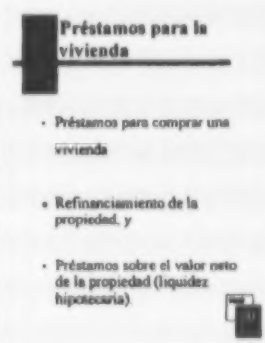
Pauta para el instructor	Instrucciones
	• Explique: **"Buen crédito significa que ustedes realizan los pagos del préstamo a tiempo y devuelven el dinero que deben. Si tienen un buen historial de crédito les será más fácil pedir dinero prestado en el futuro.** • **Una historial de crédito desfavorable, les hará más difícil pedir dinero prestado en el futuro."**
	▸ Pregunte: **"¿Por qué creen que el crédito es importante?"**
	▸ Escriba las respuestas de los participantes en una lámina de papel.
 Diapositiva 3	▸ Muestre la diapositiva 3 (Importancia del Crédito). ▸ Explique: **"El crédito puede ser útil en casos de emergencia.** **El crédito es a veces más conveniente que el dinero en efectivo.** **El crédito les permite realizar compras grandes como un automóvil o una casa."**
	▸ Explique: **"Un préstamo puede ser asegurado por un colateral."**

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Pregunte: **"¿Qué es un colateral?"** ▸ Respuesta: Colateral es lo que ustedes prometen entregar al banco si no devuelven el dinero del préstamo.
	▸ Explique: **"Pueden utilizar el automóvil o la casa que están comprando con un préstamo como colateral. Hay otras cosas de valor que pueden usar como colateral.** ▸ **Cuando un préstamo está asegurado por un colateral, el banco puede tomar el objeto si ustedes no devuelven el préstamo."**
 Diapositiva 4	▸ Muestre la diapositiva 4 (Elementos de colateral). ▸ Presente ejemplos de cosas que pueden utilizarse como colateral: • **Casa** • **Automóvil** • **Cuentas de ahorro e inversión.**

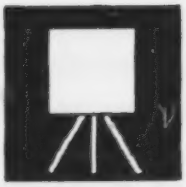
Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Algunas cosas no pueden utilizarse como colateral. Por ejemplo, los bancos no pueden tomar bienes del hogar que son necesarios para la vida diaria a manera de colateral.** ▸ **Los bienes del hogar que ustedes ya tienen no pueden utilizarse como colateral, pero esta regla no se aplica a lo que ustedes están comprando a crédito."** ▸ Presente ejemplos de cosas que no pueden usarse como : • **Muebles** • **Ropa** • **Vajilla de la familia**
	▸ Explique: **"Un préstamo sin garantía no está respaldado por un colateral. Las tarjetas de crédito que se utilizan en los negocios son ejemplos de préstamos sin garantía."**
	▸ Transición: **"Ahora que sabemos lo que es el crédito, hablemos sobre diferentes tipos de préstamos."**

Tipos de Préstamos

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Un préstamo personal que se paga en cuotas, se utiliza para pagar gastos personales para usted y su familia."**
 Diapositiva 5	▸ Muestre la diapositiva 5 (Préstamos Personales a Pagar en Cuotas). ▸ Presente ejemplos de préstamos personales: • **Los préstamos automotores** • **Préstamos sin colateral para necesidades a corto plazo como la compra de un computador.**
	▸ Pregunte: **"¿Cuáles son algunas otras razones para obtener préstamos personales a pagar en cuotas?"**
	▸ Escriba las respuestas de los participantes en una lámina de papel.
	▸ Sugiera a los participantes interesados que consulten el curso *Préstamos Personales* para obtener más información sobre los préstamos personales que se pagan en cuotas.

Pauta para el instructor	Instrucciones
 Diapositiva 6	▸ Muestre la diapositiva 6 (Tarjetas de Crédito). ▸ Explique: **"Las tarjetas de crédito ofrecen la capacidad continua de pedir dinero prestado para el hogar, la familia u otros gastos personales.** • **Tener una tarjeta de crédito no significa que tienen el dinero para pagar por la compra. Necesitan poder pagar su cuenta mensual de la tarjeta de crédito."** ▸ Sugiera a los participantes interesados que consulten el curso *Uso Correcto de su Tarjeta de Crédito* para obtener más información sobre las tarjetas de crédito.
 Diapositiva 7	▸ Muestre la diapositiva 7 (Préstamos para la Vivienda). ▸ Explique: **"Hay tres tipos principales de préstamos para la vivienda:** **Préstamos para comprar una vivienda** **Refinanciamiento de la propiedad, y** **Préstamos sobre el valor neto de la vivienda (liquidez hipotecaria)."**

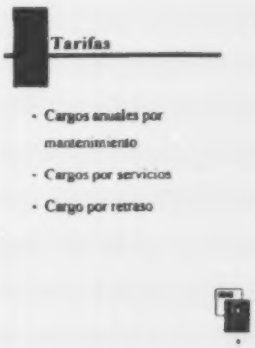
Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Los préstamos para la vivienda se otorgan para comprar una casa. Estos préstamos están garantizados por la casa que ustedes están comprando.**
	▸ Explique: **"Refinanciamiento de la propiedad es un proceso por el cual un préstamo para la vivienda existente se cancela y reemplaza por un nuevo préstamo. Las razones por las que los propietarios de inmuebles pueden querer refinanciar su préstamo para la vivienda pueden ser:** **Obtener una tasa de interés más baja** **Obtener dinero para reparaciones del hogar,** **Obtener dinero para sus gastos personales."**
	▸ Explique: **"Los préstamos sobre el valor neto de un inmueble, están asegurados por la propiedad por la cual se pide el dinero prestado. La cantidad del valor neto es el valor de la propiedad menos la deuda. Los préstamos sobre el valor neto de una vivienda generalmente pueden utilizarse para cualquier propósito."**

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Escriba lo siguiente en una lámina de papel: **Valor de la vivienda** **– Deuda** _____ **= Valor neto** ▸ Utilice los siguientes valores en dólares como un ejemplo: **(Valor de la vivienda) $100,000** **– (Deuda) $70,000** _____ **= (Valor neto) $30,000**
	▸ Aclare enfáticamente que si no se devuelven el dinero de un préstamo para la vivienda, pueden perder la casa. ▸ Sugiera a los participantes interesados que consulten el curso *Su Casa Propia* para obtener más información sobre la propiedad de una casa.
	▸ Escriba los siguientes tipos de préstamos en una lámina de papel. • **Préstamos personales a pagar en cuotas** • **Tarjeta de crédito** • **Préstamo para la vivienda (incluyendo refinanciamiento o liquidez hipotecaria)**
	▸ Explique: **"Voy a describir una situación en la cual ustedes pueden pedir dinero prestado. Para cada situación, elijan una opción de préstamo de la lista que sea apropiada."**
	▸ Pregunte: **"¿Qué tipo de préstamo sería el mejor**

Pauta para el instructor	Instrucciones
	para financiar los costos de la universidad?" ▸ Respuesta: Préstamo personal a pagar en cuotas o préstamo para la vivienda. Los propietarios de viviendas a menudo utilizan el préstamo sobre el valor neto de la vivienda o el refinanciamiento de la propiedad para pagar los gastos de universidad. Las personas que no son propietarias de una casa pueden obtener un préstamo personal a pagar en cuotas. ▸ Algunas personas utilizan tarjetas de crédito para pagar los gastos de universidad, pero eso generalmente cuesta más que los préstamos personales o para la vivienda.
	▸ Pregunte: **"¿Qué tipo de préstamo sería apropiado para realizar compras pequeñas en un almacén, por ejemplo, un objeto para el hogar que cuesta $50?"** ▸ Respuesta: La mayoría de las personas utilizarían una tarjeta de crédito.
	▸ Pregunte: **"¿Qué tipo de préstamo sería apropiado para renovar su casa?"** ▸ Respuesta: Préstamo para la vivienda o préstamo personal. Los propietarios de casas a menudo utilizan el préstamo sobre el valor neto de la vivienda o refinancian su hipoteca para realizar arreglos en el hogar, pero algunos pueden utilizar un préstamo personal básico.

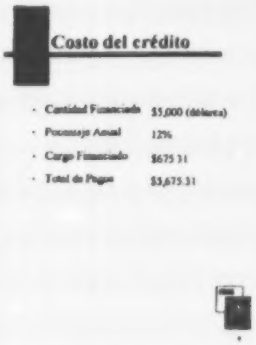
Pauta para el instructor	Instrucciones
	• Pregunte: **"¿Qué tipo de préstamo sería apropiado para consolidar deudas?"** ▸ Respuesta: Préstamo personal o préstamo para la vivienda. Los propietarios de casas a menudo utilizan préstamos sobre el valor neto de un inmueble o para el refinanciamiento de la propiedad para consolidar deudas. Las personas que no son propietarias de hogares a menudo utilizan préstamos personales. ▸ Los personas que piden el préstamo para consolidar las deudas deben tener cuidado y asegurarse que obtienen un plan de pago mejor que con sus préstamos anteriores. Algunos prestamistas deshonestos confunden a las personas para que firmen cuentas consolidadas con un préstamo que tiene una tasa de interés más alta o tarifas costosas. Esto puede hacer que la persona que recibe el préstamo, pague más en intereses y comisión por tramitación de la solicitud.
	▸ Pregunte: **"¿Qué tipo de préstamo sería apropiado para comprar un refrigerador?"** ▸ Respuesta: Préstamo personal o tarjeta de crédito.
	▸ Transición: **"Al igual que con cualquier tipo de transacción comercial, es importante recordar que el crédito no es gratis. Ahora veamos el costo del crédito."**

Costo del Crédito

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Pregunte: **"¿Cuánto cuesta el crédito?"** ▸ Cuando ustedes obtienen un préstamo, generalmente hay dos gastos que deben pagar: tarifas e interés.
	▸ Explique: **"Las tarifas son cobradas por instituciones financieras por actividades como revisar su solicitud de crédito y la administración de su cuenta."**
 Diapositiva 8	▸ Muestre la diapositiva 8 (Tarifas). ▸ Dé ejemplos de tarifas: ▸ Explique: **"Un ejemplo de un gasto de mantenimiento anual es una tarifa de $30 anual por conservar su tarjeta de crédito."** ▸ Explique: **"Ejemplos de tarifas por servicios incluyen un cargo para obtener un adelanto de dinero o un cargo por penalidad por cargar por encima de su límite de crédito."** ▸ Explique: **"Un ejemplo de tarifa por pago retrasado es un cargo por retraso de $25 por no pagar su factura a tiempo."**

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"El interés es el monto que el banco les cobra por permitirles usar el dinero de la institución. El interés es solo parte del costo total del crédito.** • **El interés puede ser variable o fijo:** **Tasa variable significa que la tasa de interés puede cambiar durante cualquier período de la vigencia del préstamo, según se especifica en el contrato.** **Tasa fija significa que la tasa de interés permanece igual durante la vigencia del préstamo."**

86

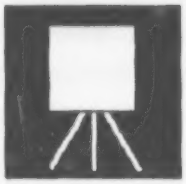
Pauta para el instructor	Instrucciones
 Diapositiva 9	▸ Muestre la diapositiva 9 (Costo del Crédito). ▸ Explique: **"Las condiciones de los préstamos pueden ser confusas. Los prestamistas cobran diferentes tasas y comisiones. La ley *Truth in Lending* (Verdad en la Concesión de Préstamos) requiere que los bancos establezcan sus tarifas de manera clara y uniforme de manera que los consumidores puedan comparar precios fácilmente. Los prestamistas deben dar a conocer:** • **Monto financiado –la cantidad del préstamo que les otorgaron. Para este ejemplo, ustedes están pidiendo prestado $5,000 (dólares).** • **Porcentaje anual - el costo del préstamo expresado como un porcentaje anual. Cuando comparan opciones para obtener un préstamo, deben comparar los porcentajes anuales, no las tasas de interés, dado que los porcentajes anuales reflejan el costo del interés y otros cargos de financiación. Para este ejemplo, el porcentaje porcentual anual es 12%.** • **Cargo de financiación – la cantidad total en dólares que les costará el préstamo. Incluye elementos como interés, cargos por servicios y comisiones del préstamo. Para este ejemplo, el cargo de financiación es de $675.31 (dólares).** • **Total de pagos –la cantidad que habrán pagado después de que haber realizado todos los pagos a tiempo. Para este ejemplo, el total pagos es $5,675.31 (dólares).**

Pauta para el instructor	Instrucciones
	• **Para este ejemplo, consideramos que el préstamo es a dos años Recuerde, si el período de duración del préstamo es mayor, los pagos mensuales serán menores. No obstante, terminarán pagando más interés al final."** ▸ Diga: **"Ahora que entienden algunos de los costos asociados con el crédito, díganme si obtendrían un préstamo para los siguientes elementos."** ▸ Pregunte a los participantes la siguiente lista de preguntas. Haga que los voluntarios respondan si el crédito es apropiado para cada uno. ▸ Recuerde que en este caso no hay respuestas correctas o incorrectas. En la discusión, utilice los comentarios después de cada pregunta para ayudar a los participantes a ver las consecuencias posibles de las decisiones sobre créditos.
	▸ Pregunte: **"¿Utilizarían crédito para pagar facturas vencidas?"** ▸ Generalmente no es una buena idea utilizar crédito para pagar facturas vencidas. Si se les cobra una comisión para obtener un crédito, deben el costo de las facturas más la tarifa que se les cobró. Además, tendrán que pagar interés. ▸ Si tienen inconvenientes con el pago de las facturas, tal vez necesiten reducir el gasto o negociar con los acreedores para obtener pagos más bajos. ▸ La mayoría de los lugares tienen servicios gratuitos de asesoramiento sobre crédito que pueden ayudarles a administrar problemas de crédito.

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Pregunte: **"¿Utilizarían crédito para realizar una compra aunque pudieran pagar en efectivo?"** ▸ Es conveniente que utilicen crédito en tal situación, para que quede registrado que son responsables en el uso del crédito.
	▸ Pregunte: **"¿Utilizarían crédito si realmente quisieran algo pero no pueden hacer los pagos mensuales?"** ▸ Si no pueden cumplir con los pagos mensuales, no deben comprar ese artículo a crédito. ▸ Sin embargo, tengan cuidado con las personas que tratan de venderle productos sobre la base de pagos mensuales solamente. Asegúrense de averiguar cuál será el costo total de la compra.

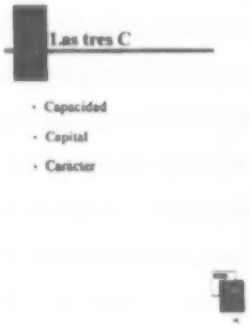
Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Obtener crédito no es barato. Sin embargo, obtener un préstamo de un banco es generalmente menos costoso que otras alternativas. Por ejemplo:"**
	• Explique: **"Los servicios de alquiler con opción de compra les permiten usar un artículo durante un período de tiempo realizando pagos mensuales o semanales. Si desean comprar el artículo, el negocio determinará un plan para que lo alquilen hasta que paguen lo suficiente para que sea suyo.** • **El negocio es el propietario legal del artículo hasta que ustedes hagan el pago final. Si no realizan un pago, el negocio puede quitarles el artículo. Si esto sucede, no podrán ser dueños del mismo y no se les devolverá el dinero.** • **Como convenios de alquiler con opción de compra técnicamente no son préstamos entonces no se cobra 'interés'. Sin embargo, la diferencia entre el precio en efectivo y su pago total es como el interés que ustedes pagan en un préstamo. En general, el uso de servicios de alquiler con opción de compra es más costoso que la obtención de un préstamo personal a pagar en cuotas."**

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"También necesitan ser cautelosos con respecto a los préstamos del día de pago. Los préstamos del día de pago se otorgan generalmente a personas que necesitan dinero inmediatamente y planean devolverlo con el próximo cheque de sueldo. Si no tienen el dinero para pagar el préstamo dentro del período de tiempo acordado, el prestamista renovará el préstamo y les cobrará cargos adicionales. Esto aumenta la suma total que ustedes deben."**

Pauta para el instructor	Instrucciones
	Presente el ejemplo siguiente de costos de préstamo del día de pago. Anote las cifras en dólares en la lámina de papel. • **Piensen que ustedes recurren a un prestamista de día de pago y piden prestado $100.** • **El prestamista de día de pago generalmente otorgará un préstamo a dos semanas y puede cobrar una comisión de $15.** • **Ustedes Les darán un cheque personal posfechado al prestamista de día de pago por $115 (o gire un cheque posfechado por $100 y pague $15 en efectivo).** • **El prestamista guardará el cheque durante dos semanas. Cuando llega la fecha de vencimiento del dinero, pueden pagar el préstamo dejando al prestamista que cobre el cheque o pueden dar al prestamista la cantidad completa de lo que deben en efectivo.** • **La mayoría de los prestamistas de día de pago les permiten "refinanciar" o renovar su préstamo. El prestamista les cobrará una comisión adicional. En este caso, ustedes girarán otro cheque posfechado, esta vez por $130 ($115 + $15 comisión adicional).** • **Si refinancian el préstamo cuatro veces, pagarán $60 por tomar prestado los $100 iniciales.**

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Estos prestamistas en general no son instituciones financieras aseguradas federalmente, de manera que no tienen un control por parte del gobierno. Si acaban tratando con un prestamista de día de pago, pregunten si es miembro de CFSA. CFSA ha adoptado algunas prácticas que los miembros deben seguir, las cuales pueden ayudar a protegerlos."** ▸ Sugiera a los participantes interesados que consulten los cursos *Conozca sus Derechos* y *Préstamos Personales* para obtener más información sobre cómo protegerse cuando se obtiene un crédito.
	▸ Transición: **"Ahora que sabemos más sobre préstamos, veamos cómo los bancos deciden prestarles dinero."**

Solicitud de un Crédito

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Cuando piden un crédito, el prestamista revisará las tres C para decidir si son un buen riesgo de crédito y si podrán pagar el préstamo.** • **Pueden consultar la página 7 de su Guía del Participante, *Solicitud de un Crédito*."**
 Diapositiva 10	▸ Muestre la diapositiva 10 (Las tres "C"). ▸ Explique: **"Capacidad es su capacidad actual y futura de cumplir con sus pagos."** ▸ Explique: **"Capital se refiere a sus ahorros y otros bienes, que pueden utilizarse como colateral para préstamos."** ▸ Explique: **"Carácter se refiere a cómo ustedes han pagado sus facturas o deudas en el pasado."**
	▸ Indique: **"Pase a la página 8 de su Guía del Participante, *Lista de Verificación para Decisiones sobre Créditos*."** ▸ Explique: **"Estas son algunas preguntas que un prestamista les formulará para evaluar su capacidad, capital y carácter. "** ▸ Revise las preguntas y hable sobre cómo se relacionan con la capacidad de la persona para obtener crédito.

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Primero, hablemos sobre la capacidad."** ▸ Lea: **" ¿Cuánto tiempo han estado en su trabajo actual?"** ▸ Explique: **"Generalmente, a un prestamista le gustaría ver que ustedes han mantenido el mismo trabajo, o el mismo tipo de trabajo, durante al menos un año."**
	• **Lea: " ¿Cuánto dinero ganan por mes?"** ▸ **¿Cuáles son sus gastos mensuales?"** ▸ Explique: **"Un banco comparará la cantidad que deben y sus gastos mensuales con sus ingresos mensuales. Esto se denomina relación deuda a ingresos y ayuda a determinar cuánto dinero pueden pedir prestado."**

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Ahora, hablemos sobre el capital."** • Lea: **"¿Cuánto dinero tienen en su cuenta corriente y en su cuenta de ahorros?** • **¿Son dueños de una casa?** • **¿Tienen inversiones u otros bienes (por ejemplo, un automóvil?"** • Explique: **"Los prestamistas quieren determinar el valor total de su bienes. Patrimonio son las cosas que ustedes poseen y que tiene un valor financiero. Los prestamistas también compararán la diferencia entre el valor de su patrimonio y la deuda que tienen. Esto se denomina patrimonio neto. Un patrimonio neto positivo demuestra su capacidad para administrar el dinero."**
	▸ Explique: **"Finalmente, hablemos sobre el carácter."** ▸ Lea: **"¿Han tenido crédito anteriormente?"** ▸ Explique: **"Si han tenido buen crédito o sea si han pagados sus préstamos en el pasado, será más fácil obtener la aprobación de su solicitud de crédito."**

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Lea: **"¿Cuántas cuentas de crédito tienen?"** ▸ Explique: **"Si nunca tuvieron una cuenta de crédito, tal vez sea difícil que les aprueben un préstamo. Un "buen historial de crédito" le demuestra a un prestamista que ustedes pueden tomar dinero prestado de manera responsable. Algunos prestamistas tal vez les den un préstamo sin verificar su historial de crédito. Tal vez les pidan prueba de que pagan su alquiler y servicios públicos a tiempo."**
	▸ Lea: **"¿Alguna vez:** • **Se les ha negado crédito?** • **Se han declarado en quiebra?** • **Tuvieron fallos pendientes, reasignación de la propiedad o juicio hipotecario?** • **Se atrasaron en los pagos?"** ▸ Explique: **"Si responde que si a alguna de estas preguntas, les será más difícil conseguir un préstamo. Sin embargo, algunos prestamistas les pedirán que expliquen lo que sucedió. De acuerdo con sus explicaciones y circunstancias, tal vez el prestamista esté dispuesto a aprobar su solicitud de crédito."**

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Los bancos utilizan informes sobre su crédito para obtener información sobre el carácter. Ustedes pueden solicitar una copia de su informe sobre historial de crédito comunicándose con uno de los tres organismos de notificación de créditos:** **Equifax** **Experian (anteriormente TRW), y** **TransUnion** • **Sus números telefónicos se incluyen en la página 7 de su Guía del Participante, *Solicitud de un Crédito.*** • **En el curso *Su Crédito y Usted* se incluye más información sobre informes crediticios."**

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ **Nota para el instructor:** Esté preparado para ofrecer las siguientes definiciones si fuera necesario. • **Derecho de Retención – El derecho de un acreedor a la propiedad para garantizar el repago de una deuda.** • **Embargo – Un derecho de retención con respecto a propiedad personal.** • **Fallo – Una orden judicial que permite a un acreedor a quedarse con la propiedad de un deudor como garantía por una deuda .** • **Juicio Hipotecario – Un procedimiento legal iniciado por un acreedor para tomar posesión de la garantía que aseguró un préstamo incumplido.** • **Quiebra – Una declaración legal de insolvencia. La quiebra no arreglará su historial de crédito desfavorable y quedará en su historia de solvencia por lo menos 10 años.** • **Retención de Sueldo – Un proceso por el cual el prestamista a través de una orden judicial, obtiene directamente de una tercera parte como un empleador, parte del salario de un empleado para el pago de una deuda no saldada. Parte del salario del empleado se tomará en cada período de pago hasta que se cancele la deuda completamente.** • **Reposesión – Embargo de garantía para asegurar un préstamo en incumplimiento. Se toma la propiedad (colateral) como pago por un préstamo que no fue liquidado.**

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Indique: **"Pasen a la página 9 en su Guía del Participante, *Sugerencias Útiles antes de Solicitar un Crédito.* Pueden seguir el texto mientras leo las sugerencias:** • **¿Lo necesito?** • **¿Lo necesito ahora?** • **¿Puedo esperar hasta que tenga dinero en efectivo para pagarlo?** • **¿Puedo obtener un préstamo?** • **¿Cuánto más voy a pagar si lo compro a crédito?** • **¿Puedo cumplir los pagos mensuales?** • **¿Cuál es el costo total del préstamo?** • **¿Hay tarifas?** • **¿Cuál es el porcentaje anual?"**

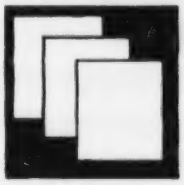
100

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Indique: **"Pasen a la página 9 en su Guía del Participante, *Sugerencias para Administrar su Crédito*. Pueden seguir el texto mientras leo las sugerencias:** • **Si es posible, paguen su factura completa todos los meses. Si no pueden, intenten pagar más que el saldo mínimo correspondiente. Esto reducirá los cargos de financiación y el interés total pagado.** • **Paguen a tiempo para evitar tarifas por retraso y para proteger su crédito. Si no pueden pagar a tiempo, llamen a su acreedor para explicar la situación. Tal vez les perdonen los cargos por retraso o estén dispuestos a realizar diferentes arreglos para el pago.** • **Siempre revisen su estado de cuenta mensualmente para verificar las transacciones. Llamen enseguida a su acreedor si sospechan que se realizaron errores en su estado de cuenta.** • **Ignoren ofertas que los acreedores pueden enviarle para "reducir" o "evitar" pagos. Se les cobrarán cargos de financiación durante ese período.** • **Piensen en la diferencia de costo si compran un artículo con dinero en efectivo en lugar de crédito:** • **Recuerden que si compran un equipo de sonido que cuesta $500 con una tarjeta de crédito, con un porcentaje anual de 20%, les costará $1,084 y tomará 9 años para pagar si solo pagan los cargos mínimos mensuales de $10."**

Resumen del Curso

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Resuma el curso: **"¡Felicitaciones! Han finalizado el curso *Conceptos Básicos sobre Préstamos*. Hemos cubierto mucha información sobre crédito que incluye:** **Qué es el crédito** **Por qué es importante el crédito** **Tipos de préstamos, y** **El costo del crédito.** • **Ahora estarán en condiciones de decidir cuándo y cómo usar el crédito."**
	▸ Transición: **"Para mejorar el curso, necesitaremos sus comentarios. La columna Después del Curso en el formulario ¿Qué Sabe Usted? y la Evaluación del Curso identificarán cambios que pueden mejorar este curso."**

Evaluación al Finalizar el Curso

Pauta para el instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Completen la columna Después del Curso y la Evaluación del Curso. Estos formularios son las dos últimas páginas de su Guía del Participante."**
	▸ Asigne tiempo para que los participantes lo completen.
	▸ Recoja los formularios ¿Qué Sabe Usted? y Evaluación del Curso.
	▸ Conclusión: **"¡Hicieron un gran trabajo a lo largo del curso *Conceptos Básicos sobre Préstamos*! Gracias por participar."**

INSERTE AQUÍ EL INDICADOR DE LA "GUÍA DEL PARTICIPANTE"

Conceptos Básicos sobre Préstamos

FDIC Money Smart

Para Promover: Conocimiento, Seguridad y Confianza

FDIC Plan de Educación para Capacitación en Finanzas

Índice

Índice 1

Money Smart 2

Conceptos Básicos sobre Préstamos 3

¿Qué es el Crédito? 4

¿Por qué es Importante el Crédito? 4

Tipos de Préstamos 5

Costo del Crédito 6

Solicitud de un Crédito 7

Lista de Verificación para Decisiones sobre Créditos 8

Sugerencias Útiles antes de Solicitar un Crédito 9

Sugerencias para Administrar su Crédito 9

Información Adicional 10

Agradecimientos 11

Evaluación del Curso – Conceptos Básicos sobre Préstamos 12

¿Qué Sabe Usted? – Conceptos Básicos sobre Préstamos 13

Money Smart

El plan de estudios de *Money Smart* es presentado a usted por la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC por sus siglas en inglés). El programa *Money Smart* incluye los siguientes cursos:

- **Curso Bancario Básico**
  Una introducción a los servicios bancarios
- **Conceptos Básicos sobre Préstamos**
  Una introducción al crédito
- **Conceptos Básicos sobre Cuentas Corrientes**
  Cómo seleccionar y mantener una cuenta corriente
- **Cuestiones de Dinero**
  Cómo realizar el seguimiento de su dinero
- **Usted Primero**
  Porqué debe ahorrar, ahorrar, ahorrar
- **Conozca sus Derechos**
  Sus derechos como consumidor
- **Su Crédito y Usted**
  Cómo su historia crediticia afectará su crédito futuro
- **Uso Correcto de su Tarjeta de Crédito**
  Cómo hacer que una tarjeta de crédito funcione para usted
- **Préstamos Personales**
  Sepa qué está pidiendo prestado antes de hacer una compra grande
- **Su Casa Propia**
  Lo que significa ser dueño de casa

Conceptos Básicos sobre Préstamos

¡Bienvenido al curso Conceptos Básicos sobre Préstamos! En algún momento casi todos necesitamos pedir dinero prestado. Si se utiliza de manera inteligente, el crédito puede beneficiar a usted y su familia. Pero primero, hay algunas cosas que debe saber sobre el valor del crédito y sus costos. Este curso lo ayudará a decir cuándo y cómo utilizar el crédito.

¿Qué es el Crédito?

El crédito es dinero que usted pide prestado para pagar cosas. Al crédito generalmente se lo llama préstamo. Usted promete devolver el dinero que pidió prestado más una cantidad adicional. El monto adicional es parte del costo de pedir prestado el dinero.

Si utiliza el crédito de manera inteligente, puede serle útil. Si no es cuidadoso en la manera en que utiliza el crédito, puede ocasionarle problemas.

Buen crédito significa que usted realiza los pagos del préstamo a tiempo y devuelve el dinero que debe. Si tiene un buen historial de crédito, será más fácil pedir dinero prestado en el futuro. Un historial de crédito desfavorable le hará más difícil pedir dinero prestado en el futuro.

Por Qué es Importante el Crédito?

- El crédito puede ser útil en casos de emergencia
- El crédito es a veces más conveniente que el dinero en efectivo
- El crédito le permite realizar compras grandes como un automóvil o una casa

Tipos de Préstamos

Préstamos Personales Pagados en Cuotas

Un préstamo personal pagado en cuotas se utiliza para pagar gastos personales para usted y su familia. A continuación se mencionan ejemplos de préstamos personales pagados en cuotas:

- Los préstamos automotores se utilizan para la compra de automóviles. El automóvil que usted está comprando se utiliza como colateral para el préstamo. Colateral es lo que usted promete entregar al banco si no devuelve el dinero del préstamo.
- Los préstamos personales son préstamos sin garantía que se utilizan para necesidades a corto plazo como la compra de un computador.

Tarjetas de Crédito

Las tarjetas de crédito ofrecen la capacidad continua de pedir dinero prestado para el hogar, la familia u otros gastos personales.

Préstamos para la Vivienda

Los préstamos para la vivienda están garantizados por su casa. Hay tres tipos principales de préstamos para la vivienda.

- Préstamos que se otorgan para comprar una casa.
- Refinanciamiento de la propiedad es un proceso por el cual un préstamo para la vivienda existente se cancela y reemplaza por un nuevo préstamo.
- Préstamos sobre el valor neto de la vivienda (liquidez hipotecaria) están asegurados por la propiedad por la cual se pide dinero. La cantidad del valor neto es el valor de la propiedad menos la deuda. Los préstamos de liquidez hipotecaria generalmente pueden utilizarse para cualquier propósito.

Costo del Crédito

Cuando usted obtiene un préstamo, generalmente hay dos gastos que debe pagar: tarifas e interés.

Tarifas

Una tarifa es el dinero cobrado por una institución financiera para revisar su solicitud de crédito o para administrar su cuenta de crédito. Ejemplos de tarifas incluyen:

- Tarifas por mantenimiento
- Tarifas por servicios
- Tarifas por pagos retrasados

Interés

El interés es el monto de dinero que el banco le cobra por permitirle usar el dinero de la institución. El interés es solo parte del costo total del crédito.

El interés puede ser variable o fijo.

- Tasa variable significa que la tasa de interés puede cambiar durante cualquier período de la vigencia del préstamo, según se especifica en el contrato.
- Tasa fija significa que la tasa de interés permanece igual durante la vigencia del préstamo.

Solicitud de un Crédito

Cuando pida un crédito, el prestamista revisará tres factores principales para decidir si usted constituye un buen riesgo de crédito y si podrá pagar el préstamo. Los factores se conocen a menudo como las tres C.

Capacidad

Capacidad es su capacidad actual y futura de cumplir con sus pagos.

Capital

Capital comprende sus ahorros y otros bienes, que pueden utilizarse como garantía para préstamos.

Carácter

Carácter se refiera a cómo usted ha pagado sus facturas o deudas en el pasado.

Los bancos utilizan informes sobre su historial de crédito para obtener información sobre el carácter. Usted puede solicitar una copia de su informe sobre historial de crédito comunicándose con alguno de estos compañías de notificación de crédito en los siguientes números sin costo:

- Equifax: 1-800-997-2493
- Experian (anteriormente TRW): 1-888-397-3742
- *TransUnion*: 1-800-888-4213

Lista de Verificación para Decisiones sobre Créditos

A continuación se enumeran algunas preguntas que tal vez se le formulen a usted cuando solicita un crédito:

- ¿Cuánto tiempo ha estado en su trabajo actual?
- ¿Cuánto dinero gana por mes?
- ¿Cuáles son sus gastos mensuales?
- ¿Cuánto dinero tiene en su cuenta corriente y en su cuenta de ahorros?
- ¿Es dueño de una casa?
- ¿Tiene inversiones u otros bienes(por ejemplo, un automóvil)?
- ¿Ha tenido crédito anteriormente?
- ¿Cuántas cuentas de crédito tiene?
- ¿Se le ha negado crédito alguna vez?
- ¿Se ha declarado alguna vez en quiebra?
- ¿Ha tenido o tiene fallos pendientes, reasignación de la propiedad o juicio hipotecario?
- ¿Se atrasó alguna vez con los pagos?

Sugerencias Útiles antes de Solicitar un Crédito

Formúlese estas preguntas antes de obtener un crédito:

- ¿Lo necesito?
- ¿Lo necesito ahora?
- ¿Puedo esperar hasta que tenga efectivo para pagarlo?
- ¿Puedo obtener crédito?
- ¿Cuánto más voy a pagar si lo compro a crédito?
- ¿Puedo cumplir los pagos mensuales?
- ¿Cuál es el costo total del crédito?
- ¿Hay tarifas?
- ¿Cuál es el porcentaje anual?

Sugerencias para Administrar su Crédito

Una vez que obtiene un crédito:

- Si fuera posible, pague su factura completa todos los meses. Si no puede, intente pagar más que el saldo mínimo correspondiente. Esto reducirá los cargos de financiación y el interés total pagado.
- Pague a tiempo para evitar tarifas por retraso y para proteger su crédito. Si no puede pagar a tiempo, llame a su acreedor inmediatamente para explicar la situación. Tal vez le perdonen los cargos por retraso o estén dispuestos a realizar diferentes arreglos para el pago.
- Siempre revise su estado de cuenta mensualmente para verificar las transacciones. Llame a su acreedor enseguida si sospecha que se realizaron errores en su estado de cuenta.
- Ignore ofertas que los acreedores pueden enviarle para "reducir" o "evitar" pagos. Se le cobrarán cargos de financiación durante ese período.
- Piense en la diferencia de costo si compra su bien con efectivo en lugar de crédito:

  Recuerde que si usted compra un equipo de sonido que cuesta $500 con una tarjeta de crédito, con una tasa porcentual anual de 20%, le costará $1,084 y tomará 9 años para pagar si solo paga los cargos mínimos mensuales de $10.

Información Adicional

Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)

Division of Compliance and Consumer Affairs
550 17th Street, NW
Washington, DC 20429
1-877-ASK-FDIC (1-877-275-3342)
Email: consumer@fdic.gov
www.fdic.gov

Agradecimientos

La FDIC agradece a las siguientes organizaciones por su ayuda en la formulación y la prueba del plan de estudios *Money Smart*:

- Naylor Road One-Stop Career Center, Washington, D.C.
- Government of the District of Columbia, Department of Employment Services
- Government of the District of Columbia, Department of Banking and Financial Institutions

Los materiales de consulta de las siguientes fuentes fueron especialmente útiles en la formulación del programa *Money Smart*:

- *Consumer Action Handbook*, 2001, Federal Consumer Information Center, United States General Services Administration
- Fannie Mae
- Federal Trade Commission
- *Gateway to a Better Life – Making Every Dollar Count*, 1998, Cooperative Extension, University of California
- *Helping People in Your Community Understand Basic Financial Services*, Financial Services Education Coalition
- Internal Revenue Service
- *Saving Fitness A Guide to Your Money and Your Financial Future*, U.S. Department of Labor, Pension, and Welfare Benefits Administration
- Social Security Administration
- United States Department of Agriculture, Rural Development, Rural Housing Service
- United States Department of Housing and Urban Development
- United States Veterans Administration, Department of Veterans Affairs Home Loan Program

Evaluación del Curso – Conceptos Básicos sobre Préstamos

Instructor: _____ Fecha: _____

Gracias por participar en este curso. Sus respuestas nos ayudarán a mejorar la capacitación de participantes futuros. Trace un círculo alrededor del número que refleja su opinión sobre cada afirmación. Luego responda a las preguntas al pie de este formulario. Si tiene alguna pregunta, por favor diríjase al instructor.

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. El curso fue interesante y mantuvo mi atención.	4	3	2	1
2. Los ejemplos en el curso fueron claros y útiles.	4	3	2	1
3. Las actividades en el curso me ayudaron a comprender la información.	4	3	2	1
4. Las diapositivas fueron claras y fáciles de seguir.	4	3	2	1
5. Los materiales para el hogar fueron fáciles de leer y útiles para mí.	4	3	2	1
6. El instructor presentó la información de manera clara y comprensible.	4	3	2	1
7. La información/los conocimientos que se enseñaron en el curso son útiles para mí.	4	3	2	1
8. Tengo confianza en que podré utilizar la información/los conocimientos por mi propia cuenta.	4	3	2	1
9. Estoy satisfecho con lo que he aprendido en este curso.	4	3	2	1

¿Cuál fue la parte más útil de este curso?

¿Cuál fue la parte menos útil de este curso?

¿Recomendaría este curso a otros?

¿Algunos comentarios o sugerencias? 117

¿Qué Sabe Usted?– Conceptos Básicos sobre Préstamos

Instructor: _____ Fecha: _____

Este formulario le permitirá a usted y a los instructores comprobar cuánto conoce sobre crédito antes y después del curso. Lea cada oración a continuación. Trace un círculo alrededor del número que refleja su opinión con respecto a cada afirmación.

	Antes del curso				***Después del curso***			
Conozco:	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Den desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. El valor del crédito.	4	3	2	1	4	3	2	1
2. Diferentes tipos de préstamos	4	3	2	1	4	3	2	1

NOTAS

INSERTE AQUÍ EL INDICADOR DE TRANSPARENCIAS

Conceptos Básicos sobre Préstamos

FDIC Money Smart

Para Promover: Conocimiento, Seguridad y Confianza

FDIC Plan de Educación para Capacitación en Finanzas

Usted Conocerá

- El valor del crédito
- Diferentes tipos de préstamos

Importancia del Crédito

- Puede ser útil en casos de emergencia
- Es a veces más conveniente que el dinero en efectivo
- Le permite realizar compras grandes

Elementos de Colateral

Automóviles

Casas

Préstamos Personales a Pagar en Cuotas

- Automóvil
- Computador
- Muebles
- Costos universitarios

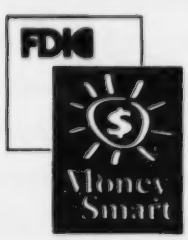
Tarjetas de Crédito

Capacidad continua de pedir dinero prestado para:

- El hogar
- La familia
- Gastos personales

Préstamos para la Vivienda

- Préstamos para comprar una vivienda
- Refinanciamiento de la propiedad, y
- Préstamos sobre el valor neto de la propiedad (liquidez hipotecaria).



Tarifas

- Cargos anuales por mantenimiento
- Cargos por servicios
- Cargo por retraso

Costo del Crédito

- Cantidad Financiada $5,000
- Pocentaje Anual 12%
- Cargo Financiado $675.31
- Total de Pagos $5,675.31

Las tres C

- Capacidad
- Capital
- Carácter

U.S. Department of Education
Office of Educational Research and Improvement (OERI)
National Library of Education (NLE)
Educational Resources Information Center (ERIC)

NOTICE

Reproduction Basis

	This document is covered by a signed "Reproduction Release (Blanket)" form (on file within the ERIC system), encompassing all or classes of documents from its source organization and, therefore, does not require a "Specific Document" Release form.
X	This document is Federally-funded, or carries its own permission to reproduce, or is otherwise in the public domain and, therefore, may be reproduced by ERIC without a signed Reproduction Release form (either "Specific Document" or "Blanket").